

УДК 336.7:621.31

РАЗРАБОТКА МЕХАНИЗМА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФАКТОРИНГОВЫХ СХЕМ В ЭНЕРГОСБЫТОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ (НА ПРИМЕРЕ ОАО «КРАСНОЯРСКЭНЕРГОСБЫТ»)

Прилуцкий А.А.

Научный руководитель – доцент Зубова О.Н.

Сибирский федеральный университет

Основной проблемой энергосбытового предприятия является дебиторская задолженность. Неплатежи за поставляемую энергию ведут к росту дебиторской задолженности как краткосрочной, так и долгосрочной. В особенности это характерно в отношении потребителей, финансируемых из бюджетов различных уровней. Это такие потребители как население, оптовые потребители-перепродавцы (МПЖКХ, различные сетевые предприятия), армия, здравоохранение, образовательные учреждения, муниципальный транспорт и т.д. Одним из методов решения проблемы дебиторской задолженности является использование факторинговых схем.

Факторинг — это выкуп дебиторской задолженности поставщика товаров (услуг) с принятием на себя обязанностей по их взысканию и риска неплатежа. Поставщик продает дебиторскую задолженность (accountsreceivable), т. е. те суммы, которые покупатели должны фирме, специализированному финансовому институту — факторинговой компании, именуемой фактором.

Гражданский кодекс Российской Федерации (глава 43, ст. 824) определяет факторинговые операции следующим образом: "По договору финансирования под уступку денежного требования одна сторона (финансовый агент) передает или обязуется передать другой стороне (клиенту) денежные средства в счет денежного требования клиента (кредитора) к третьему лицу (должнику), вытекающего из предоставления клиентом товаров, выполнения им работ или оказания услуг третьему лицу, а клиент уступает или обязуется уступить финансовому агенту это денежное требование".

Перечислим основных участников факторинговой операции. В стандартной сделке участвуют *фактор* (факторинговая компания или банк), предоставляющий услуги клиенту, *клиент* и его *покупатели*, дебиторскую задолженность по которым клиент передает фактору. Кроме того, фактор может подключать к сделке страховую компанию, коллекторское агентство, банк (для получения дополнительного финансирования) и других участников финансового рынка.

В настоящее время существует ряд разновидностей факторингового обслуживания. Стоит выделить лишь четыре основных вида факторинга, которые будут значимы для компании-поставщика.

1) Факторинг без финансирования – объем уступленных Фактору по договору факторингового обслуживания денежных требований, под которые не было предоставлено финансирование или выдано поручительство.

2) Факторинг с финансированием. Этот вид факторингового обслуживания предполагает, что компания-поставщик получает сразу же до 90% от всей суммы дебиторской задолженности причем сразу же после предъявления оригиналов отгрузочных документов факторинговой компании. Остаток суммы фирма-поставщик получает после закрытия клиентом всей задолженности.

3) Факторинг с регрессом. Использование данного вида факторинга будет эффективно, если компания-поставщик планирует с помощью внедрения факторинга значительно нарастить клиентскую базу, работающую по такой схеме, и увеличить объемы дебиторской задолженности, которую передадут в управление фактору. При этом процент комиссионного вознаграждения будет снижаться пропорционально росту количества клиентов и дебиторской задолженности, переданной в управление факторинговой компании. В данном случае фактор, не получив в срок оплату от покупателей-дебиторов, имеет право по истечении определенного периода (так называемого льготного) потребовать оплаты долга в полном размере с клиента (поставщика, которому было предоставлено финансирование). Соответственно, под регрессом применительно к факторингу понимают право обратного требования фактора к поставщику в случае неплатежеспособности дебитора.

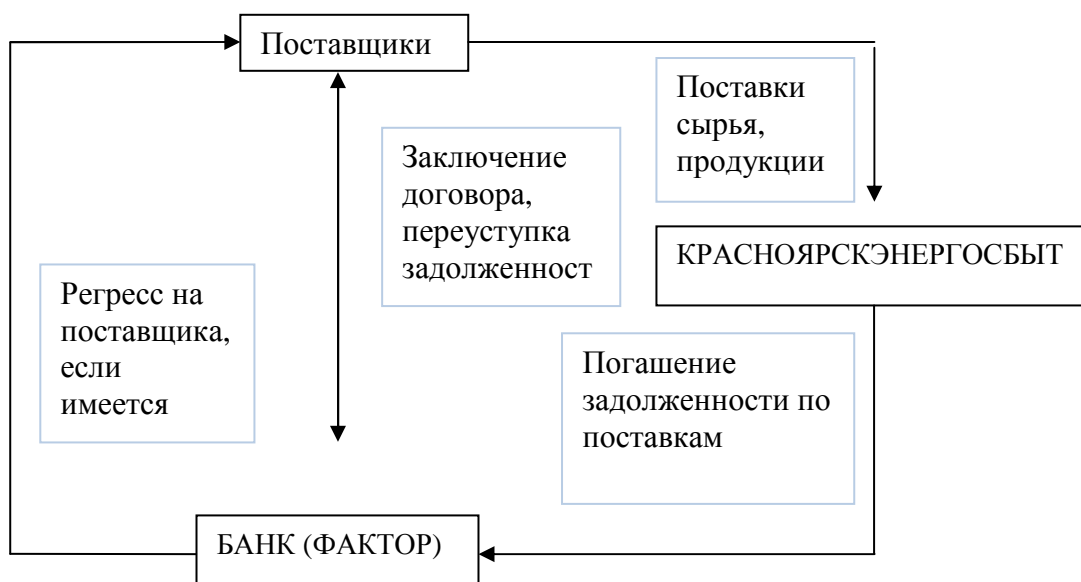
4) Факторинг без регресса. Комиссионное вознаграждение остается неизменным независимо от количества клиентов и объемов дебиторской задолженности. Фактор принимает на себя все риски, связанные с неплатежами. Фактор может привлечь страховщика и застраховать часть риска неплатежа.

Для ОАО «КрасноярскЭнергосбыт» наиболее выгодным является факторинг с регрессом, ввиду того, что существует минимальный риск потери денежных средств в случае неплатежеспособности предприятия-покупателя.

ОАО «КрасноярскЭнергосбыт» фактически оказывается монополистом на краевом рынке сбыта электрической энергии (компания обслуживает более 90% потребителей региона — ВГ) и имеет большую клиентскую базу.

Приведем два варианта сотрудничества ОАО «КРАСНОЯРСКЭНЕРГОСБЫТ» с факторами: факторинг поставщиков «КРАСНОЯРСКЭНЕРГОСБЫТ» и факторинг для компании «КРАСНОЯРСКЭНЕРГОСБЫТ».

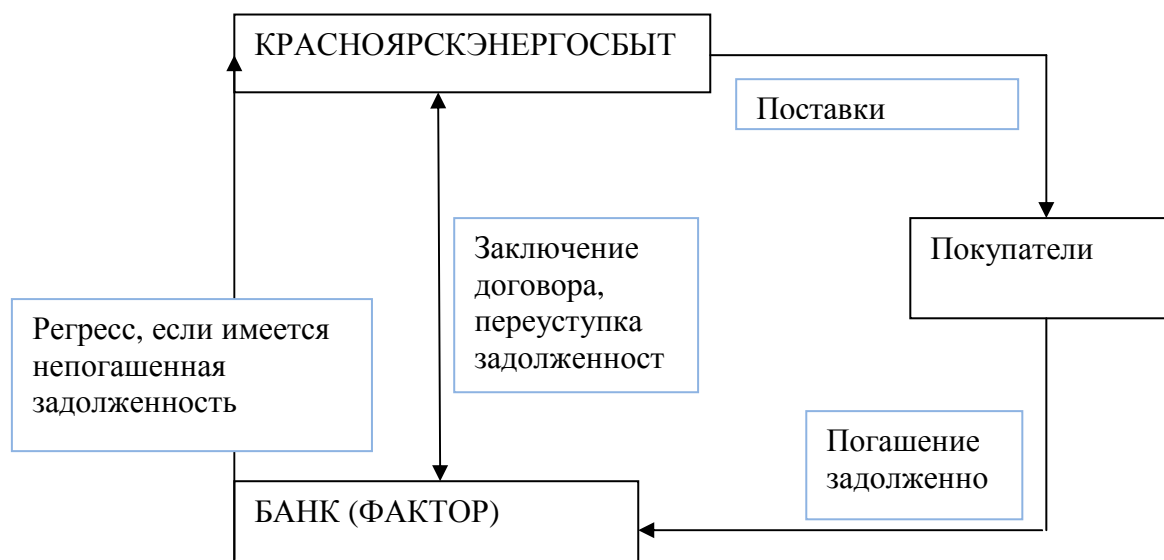
Вариант сотрудничества №1: факторинг поставщиков
«КРАСНОЯРСКЭНЕРГОСБЫТ»



Последовательность действий фактора и клиента в варианте сотрудничества № 1:

- Совместно формируется список поставщиков, которых планируется перевести на факторинг с указанием объемов финансирования и желаемой отсрочкой;
- Фактор оценивает факторабельность поставщиков;
- «КРАСНОЯРСКЭНЕРГОСБЫТ» помогает организовать и провести встречи фактора с поставщиками;
- Фактор заключает договоры и начинает финансирование.

Вариант сотрудничества №2: факторинг для компании
«КРАСНОЯРСКЭНЕРГОСБЫТ»



Последовательность действий фактора и клиента в варианте сотрудничества № 2:

- «КРАСНОЯРСКЭНЕРГОСБЫТ» и его покупатели формируют пакет документов, необходимый для принятия окончательного решения и формирования генерального договора о факторинговом обслуживании с фактором
- Фактор готовит необходимые документы, заключает договоры и начинает финансирование «КРАСНОЯРСКЭНЕРГОСБЫТ»

Преимущества факторинга для ОАО «КРАСНОЯРСКЭНЕРГОСБЫТ»:

- «Бесплатное» увеличение оборотного капитала за счёт увеличения отсрочки платежа своим поставщикам;
- Получение более выгодных цен от поставщиков;
- Увеличение торгового оборота с поставщиками и покупателями, выход на новые рынки сбыта;
- Страхование валютных рынков и ликвидация кассовых разрывов;
- Страхование кредитных рисков и улучшение баланса при использовании безрегрессного факторинга.